



ASKEL KOHTI KAHVILAYRITTÄJYYTTÄ

Oman kahvilayrityksen perustamiseen valmistautuminen

Suomela Emma

Opinnäytetyö
Restonomikoulutus
Restonomi AMK

2020

Restonomikoulutus
Restonomi AMK

Tekijä	Emma Suomela	Vuosi	2020
Ohjaaja(t)	Matti Liimatta		
Toimeksiantaja	-		
Työn nimi	Askel kohti kahvilayrittäjyyttä		
Sivu- ja liitesivumäärä	36		

Tässä opinnäytetyössä tavoitteena oli ottaa askel kohti kahvilayrittäjyyttä, eli perehtyä yrittäjyyteen ja uuden kahvilan perustamiseen liittyviin vaiheisiin. Tässä työssä keskityttiin liikeidean ja sitä kautta liiketoiminnan kehittämiseen liittyviin teemoihin, eli millaisia asioita tulisi ottaa huomioon liiketoimintaa suunnitellessa. Yrittäjyys on laaja käsite ja siihen on syytä valmistautua perusteellisesti. Yrityksen perustaminen ei ole vain liikeidean varassa vaan se vaatii paljon muutakin. On tunnistettava omaa osaamista, arvoja sekä pohdittava millaisia asioita tulevaisuuden yrittäjältä ravintola-alalla vaaditaan. Hyvin suunniteltu yritystoiminta kantaa pitkälle ja auttaa rakentamaan liiketoiminnasta kestäväää sekä tehokasta.

Ensin kartoitettiin omia lähtökohtia alalle ja kahvilan perustamiseen liittyviä syitä ja haaveita. Käytiin läpi yrittäjyyttä, sekä laajemmin kahvilayrittäjyyttä ja millaisia asioita siinä vaaditaan. Sen jälkeen käytiin läpi vaihe vaiheelta erilaisia yrittäjyyteen liittyviä teemoja, eli mikä liikeidea on ja millainen sen tulisi olla, jotta se olisi kannattava. Perehdyttiin arvojen ja vastuullisuuden merkitykseen yritysmaailmassa ja millä tavalla se vaikuttaa yrityksen liiketoiminnan suunnitteluun ja toteutukseen. Pohdittiin millaisia riskejä yrittäjyyteen ravintola-alalla liittyy ja miten niihin voisi valmistautua etenkin, jos tulisi koronaviruksen kaltaisia tilanteita myös tulevaisuudessa. Lopuksi tutustuttiin eri yritysmuotoihin ja niiden perustamiseen liittyviin vaiheisiin, jotta saataisiin lisätietoa yrityksen perustamisesta ja millaisia vaihtoehtoja sille olisi yritysmuotojen puolesta.

Tietoperustana tässä työssä käytettiin erilaisia artikkeleita sekä kahta erilaista yrittäjyydestä kertovaa kirjaa. Toisessa näistä keskityttiin enemmänkin vastuulliseen yrittäjyyteen ja toisessa kokonaisuudessaan yritystoimintaan, sekä miten siitä saisi mielekäästä ja toimivaa. Lisäksi käytin Tilastokeskuksen tutkimuksia, opinnäytetöitä sekä Sitran megatrendejä hyödyksi. Yritysmuodoista otin selvää Uusyrityskeskuksesta, joka on tukena uusille yrittäjille.

Työn tuloksena oli laajempi käsitys yrittäjyydestä, sekä oman yritystoiminnan käynnistämisestä. Hahmotin omia arvoja ja vastuullisuuden merkitystä omaan yritystoimintaan niin yksilötasolla kuin yhteiskunnallisesti. Etsin keinoja luoda vastuullista ja kestäväää liiketoimintaa. Ymmärsin riskien hallinnan merkityksen ja löysin siihen erilaisia keinoja tulevaisuutta ajatellen. Löysin ratkaisuja liikeidean ja liiketoiminnan rakentamiseen.

Bachelor of hospitality management
Tourism

Avainsanat: Yrittäjyys, kahvila, uuden yrityksen perustaminen

Bachelor of hospitality management
Tourism

Author	Emma Suomela	Year	2020
Supervisor	Matti Liimatta		
Commissioned by	-		
Subject of thesis	Preparing to start a new coffee shop		
Number of pages	36		

The purpose of the thesis is to get ready to start a new coffee shop. I want to start my own coffee shop as soon as possible so I need some information about entrepreneurship and what it takes. Entrepreneurship is not familiar to me because I haven't start any company yet.

This thesis reviews the basics of entrepreneurship. I will also go through the basics of the café entrepreneurship. Then I move on to the preparatory topics for the café business. Those things will must be taken into account when developing a business idea and business plan before starting my own café. Finally we get to know the different forms of the business and consider which of these could be suitable for starting a café.

Key words: Entrepreneurship, café, preparing for business

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 YRITTÄJYYS	7
2.1 Omat lähtökohtani alalle	7
2.2 Yrittäjyys	9
2.3 Kahvilayrittäjyys	10
3 KOHTI KAHVILAYRITTÄJYYTTÄ	12
3.1 Kahvilayrittäjyyden edellytykset	12
3.2 Liikeidea	14
3.3 Arvojen merkitys	16
3.4 Yrityksen arvot	18
3.5 Vastuullisuus	19
3.6 Riskit ja haasteisiin valmistautuminen	24
4 YRITYSMUODOT	28
4.1 Yritysmuotoihin tutustuminen	28
4.2 Toiminimi	28
4.3 Henkilöyhtiöt	30
4.4 Osakeyhtiö	31
4.5 Franchising	33
5 YHTEENVETO UUDEN KAHVILAN SUUNNITTELUVAIHEISTA	35
5.1 Pyramidikaavio työn tuloksista	35
6 POHDINTA	37
LÄHTEET	38

1 JOHDANTO

Haaveilen omasta kahvilasta ja toivon sen olevan mahdollista lähivuosina. Tämän vuoksi halusin keskittyä opinnäytetyössäni kahvilayrittäjyyteen. Vaikka yrityksen perustaminen ei ole vielä ajankohtaista, niin sen suunnittelun voi aloittaa koska tahansa. Haluan ryhtyä yrittäjäksi vasta sitten, kun minulla on tarpeeksi tietoa ja osaamista sen perustamiseen. Tämä opinnäytetyö on yksi askel kohti yrittäjyyttä.

Kiinnostukseni leivontaan ja kahveihin on herättänyt jo monta vuotta sitten innostuksen oman kahvilan perustamiseen. Koska tulevaisuuden haaveammatti on ollut selvillä jo pitkään, olen pyrkinyt tekemään opintojen ja töiden suhteen valinnat valmistaakseni itseä tulevaa yrittäjyyttä varten. En missään nimessä halua hypätä yritysmaailmaan valmistautumatta.

Kahviloita on paljon, joten haluan löytää keinoja erottua joukosta. Liikeideani on osakseen jo selvillä, mutta sen kehittämiseksi on otettava huomioon myös maailmalla tapahtuvat muutokset ja ruokatrendit. Tämän opinnäytetyön kautta pääsen tutkiskelemaan omia arvojani, haaveita yrityksestäni ja ymmärtämään mitä asioita kahvilatoiminnan suunnittelussa pitää ottaa huomioon.

2 YRITTÄJYYS

2.1 Omat lähtökohtani alalle

Oma taipaleeni ravintola-alalla on vielä suhteellisen alussa. Olen työskennellyt ravintoloissa ja kahviloissa vaihtelevasti seitsemän vuoden ajan. Aloitin urani pikaruokaravintolassa, josta olen hiljalleen koulutukseni myötä edennyt A la carte -tarjoilijan sekä baristan tehtäviin. Jostain syystä ravintola-ala tuntui heti omalta, vaikkei työ pikaruokaravintolassa ollutkaan se unelmieni työ. Tärkeintä minulle on aina ollut se, että saan työskennellä ruuan sekä ihmisten parissa. Haave omasta kahvilasta on kytenyt jo vuosia ja tämän vuoksi lähdin restonomiopintoihinkin.

Kiinnostus leivontaan minulla on ollut jo lapsesta saakka ja olen ikään kuin kasvanut leivonnan, sekä ruuanlaiton parissa. Kiinnostus leivontaan on vain lisääntynyt ja tykkään kokeilla erilaisia reseptejä ja opetella uusia tekniikoita. Seuraan aktiivisesti leivontaan liittyviä trendejä ja seuraan innovatiivisia kahviloita sosiaalisessa mediassa. Leivonta on rakas harrastus, jonka parissa rentoudun. Parasta on, kun sillä voi tuottaa iloa muille.

Työelämästä saatu kokemus on vain vahvistanut tunnetta, että ravintola-ala on minulle oikea. Jokseenkin olen jokaisessa työpaikassani törmännyt siihen ongelmaan, ettei siellä tarjota sellaisia tuotteita, palvelua eikä miljöötä mitä itse haluaisin. Koen asemani rajoittuneeksi, sillä en pääse vaikuttamaan asioihin niin paljon kuin haluaisin. En myöskään ole omimmillani hienon ravintolan tarjoilijana tai ylipäätään jonkin muun yrityksen alaisena. Haluan käydä vielä kondiittoriopinnot valmistuttuani restonomiksi, jotta saan tarvittavan tietotaidon leivonnasta ammattina.

Olen useaan otteeseen päässyt työskentelemään kahvilassa ja olen nauttinut siitä suuresti. Omassa kahvilassa voisin kuitenkin yhdistää leivontaharrastukseni sekä kiinnostukseni ja tietämykseni kahveista. Voisin tehdä kahvilasta omannäköisen ja toteuttaa itseäni. Yrittäjyys on keino, jolla voin työllistää itseni ja tarjota haaveilemaani palvelua. Minulle on tärkeää, että voin täysin seistä

myymieni tuotteiden takana. Kahvilassani tämä olisi mahdollista, sillä voisin suunnitella tuotteet ja palvelun.

Unelmieni kahvilassa tuotteet valmistetaan paikanpäällä ja ne ovat tuoreita. Valmistaisin tuotteet pääosin itse ja kaikessa tarjottavassa panostettaisiin korkeaan omavalmisteasteeseen. Tarjonta olisi monipuolista, mutta kuitenkin tarkoin suunniteltua ja keskitettyä. En halua lähteä tarjoamaan jokaiselle jotakin. Koska ympäristön hyvinvointi on lähellä sydäntäni, haluan myös kahvilani edustavan vihreitä arvoja. Sen tuotteissa, palvelussa ja tuotantoprosessissa tullaan ottamaan huomioon ekologisuus, vastuullisuus ja eettisyys. Kahvilani olisi sisustettu modernisti, mutta viihtyisäksi. Siellä olisi helppo tavata ystäviä, perhettä ja myös opiskelijoille löytyisi rauhalliset nurkkauksensa. Kahvilani olisi paikka, josta saa tuotteita päivän jokaiseen hetkeen – itse tehtynä.

2.2 Yrittäjyys

Yrittäjyys vaatii taakseen liikeidean, jonka pohjalta yrittäjä perustaa yrityksen. Yrityksen perustaminen mahdollistaa tienaanin mielenkiinnon kohteen, harrastuksen tai unelman parissa. Se voi myös olla vain keino ansaita rahaa ilman sen syvempiä merkityksiä. Yrittäjä työllistää itse itsensä ja mahdollisesti myös muita, riippuen yrityksen tarpeista. (Uusyrityskeskus 2020a.)

Yrityksen tarkoitus on tuottaa voittoa, eli rahan ansaitseminen on sen päätavoite. Ilman voittoa yritys ei ole kannattava. Jotta tuottoa saadaan, on yrityksen liikeidealle oltava kysyntää. Menestymisen kannalta tärkeintä onkin hyvä liikeidea. Yrityksen täytyy siis tarjota jotain sellaista tuotetta tai palvelua, jolle asiakkaat kokevat tarvetta. Tällaista palvelua tai tuotetta ei välttämättä ole alueella tai sitten se on jotain, mikä erottaa sen muista kilpailijoista. (Suomen Yrittäjät 2020, Uusyrityskeskus 2020a.)

Yrittäminen voi lähteä yrittäjän omasta palosta yrittämiseen ja uuden luomiseen. Jonkin tietyn palvelun tai tuotteen puute voi synnyttää idean yrityksen luomiselle. Osalle yrittäminen on elämäntapa ja koko elämä rakentuu yrityksen ja työn ympärille. Yritys voi olla osa henkilön, perheen tai jopa suvun identiteettiä. Yrittäjällä on tärkeää olla intohimoa, paloa ja osaamista alalta, jolle yrityksen aikoo perustaa. Hyvä yrittäjä omaa kyvyn itsenäiseen työskentelyyn, kestää painetta ja uskaltaa ottaa riskejä. Myös talouden tulee olla kunnossa ja yrittäjällä on oltava riittävästi alkupääomaa. (Suomen Yrittäjät 2020.)

Koska yrittäjänä tehdään töitä itselle, olisi sen hyvä olla jotain sellaista, mistä löytyy osaamista sekä tietoa. Usein yrittäjyyteen hypätään ilman tietotaitoa, jolloin se kostaatuu epäammattimaisena palveluna asiakkaille, huonona johtamisena sekä ongelmina yrityksen menestymisessä. Ennen yrityksen perustamista kannattaakin pohtia millaista osaamista löytyy, mikä kiinnostaa ja mihin ei löydy osaamista. Ne asiat, joissa osaamista ei ole voivat olla hankittavissa muualta kuten palkanlaskenta ja kirjanpito. Jos taas osaamattomuus liittyy tuotannolliseen

puoleen niin voi olla syytä harkita lisäkouluttautumista, jottei palvelu ja tuotteiden laatu kärsi. On myös kallista hankkia osaamista muualta, joten yrittäjällä olisi hyvä olla mahdollisuudet ja valmiudet tehdä paljon itse. (Roth 2018)

2.3 Kahvilayrittäjyys

Yrittäjä voi olla millä tahansa alalla, mutta kahvilayrittäjäksi alkaminen vaatii tietoa, taitoa ja kiinnostusta ravintola-alaa kohtaan. Kahvilayrittäjänä täytyy olla monitoimiosaaaja, sillä osaamista täytyy olla niin kahvien kuin konditoriapuolen osalta. Jotta matkailu- ja ravintola-alan yrittäjäksi ryhtyy on hyvä olla aitoa paloa juuri ravintola-alalle. Kannattaa ottaa selvää alan tämänhetkisistä trendeistä, muista yrityksistä ja tietää miten alalla tällä hetkellä menee. Ravintola-alalla kilpailu on kovaa ja on tosissaan tehtävä töitä erottuakseen.

Moni lähtee kahvilayrittäjäksi ilman kokemusta ravintola-alan tehtävistä ja tällöin työn haasteellisuus, kuormittavuus ja nopeatempoisuus voi tulla yllätyksenä. On täysin eri asia vierailla kahvilassa kiireettömänä asiakkaana kuin olla töissä luomassa tätä kiireetöntä tunnelmaa ja elämyksiä. Ravintola-alan eri koulutuksista kuten kondiittorin, tarjoilijan ja restonomin opinnoista ja työkokemuksesta on hyötyä ja se luo varmuutta yrittäjäksi ryhtymiseen. (Torppa 2019.)

Kahvilan pyörittäminen ei ole erityisen tuottoisaa matalan keskiostoksen vuoksi ja asiakkaiden vaihtuvuus on hidasta. Kahviloihin tullaan yleensä seurustelemaan, jolloin samat asiakkaat saattavat istua useita tunteja eikä myyntiä tule yhtään lisää. Kahvilayrittäjyys on usein elämäntapa ja lähtee aidosta halusta tuottaa muille kokemuksia hyvän kahvin ja leivosten parissa. Vaatii joustamista ja muuntautumiskykyä ryhtyä yrittäjäksi. Visio omasta kahvilasta voi olla tietynlainen, mutta käytännössä se voikin olla vaikea tai täysin kannattamaton toteuttaa. Omia ideoita täytyy olla valmis muokkaamaan vastaamaan paremmin kysyntään. (Korpela 2019; Torppa 2019.)

Tilastokeskuksen tämänhetkisten tietojen mukaan vuonna 2019 on perustettu ainakin 1 291 uutta majoitus- ja ravitsemistoiminnan yritystä. Luku on luultavasti

vieläkin enemmän, sillä tietoja oli saatavilla vain syyskuuhun 2019 asti. Eniten yrityksiä perustetaan Uudellamaalla, jonka jälkeen Pirkanmaalla, Varsinais-Suomessa sekä neljäntenä Pohjois-Pohjanmaalla. Uusien yritysten perustaminen on tähän mennessä ollut kasvussa, mutta vallitseva Koronatilanne tulee vaikuttamaan etenkin ravintola-alan kasvuun. Kahviloita on paljon joka kaupungissa, eivätkä ne varmasti tule katukuvasta häviämään vaikka taloustilanne heikkenisi. Kahvilat ovat matalan keskiostoksen yrityksiä, jolloin asiakkaalle ne eivät ole iso kuluerä. Seurustelu, ystävien tapaaminen, opiskelu kahviloissa ja ylipäättään kahvin juominen on osa ihmisten elämää. (Tilastokeskus 2019.)

Koska kahviloita on Suomessa paljon ja jokaisesta kaupungista löytyy useita kilpailijoita, on mietittävä keinoja erottua joukosta. Pohdittava ja tutustuttava minkälaisia kahviloita alueella tällä hetkellä on ja mitä puuttuu. Tähän hyvänä apuna on havainnointi tulevissa kilpailevissa yrityksissä, eli benchmarkkaus. Sen tarkoituksena on saada lisätietoa millaista palvelua alan yritykset alueella tarjoavat, jotta omaa toimintaa voidaan kehittää sen myötä. Havainnoidessa yleensä herää

3 KOHTI KAHVILAYRITTÄJYYTTÄ

3.1 Kahvilayrittäjyyden edellytykset

Jotta yrityksen menestymistä voidaan edesauttaa, on sen perustamiseen syytä valmistautua huolella. Heikko valmistautuminen ja ammattitaidon puute on suurin syy ravintola-alan yritysten kaatumiseen. Riskeihin ei ole varauduttu kunnolla tai kokemusta alalta ei ole tarpeeksi tai välttämättä lainkaan, jolloin perustietoa ravintola-alalla toimimiseen ei ole. Kahvilan perustaminen ei ole erityisen haasteellista, mutta siinä onnistuminen ja laadukkaan, menestyneen kahvilan luominen on asia erikseen. (Korpela 2019.)

Valmistautuminen on tärkeää ja usein avain menestykseen. Liikaa ei voi valmistautua, sillä sijainti, riskit ja koko konsepti on syytä käydä läpi tarkoin. Kahvilan perustamisessa on otettava huomioon liiketilan vaatimukset, jotka luovat oman haasteensa yrityksen perustamiseen. Hyvällä sijainnilla oleva liiketila ei välttämättä vastaakaan kahvilan tarpeita. Täytyy tehdä suuriakin investointeja erilaisiin laitteisiin. Voi olla, että tila vaatii isonkin remontin, jotta tarvittavat kalusteet ja välineistöt kahvilan pyörittämiseksi saadaan. Myös sisustukseen menee rahaa, riippuen toki siitä millainen siitä halutaan. (Torppa 2019.)

Yrittäjyys vie aikaa, rahaa ja vaatii paljon suunnittelua. Onkin tärkeää pohtia omia syitä yrittäjäksi lähtemiseen. Ja miksi haluaa juuri kahvilayrittäjäksi? Kiinnostaako kahvit, leivonta ja asiakkaiden parissa työskentely? Halu voi lähteä kiinnostuksesta alaa kohtaan tai vaikka hyvästä kahvilakokemuksesta. Itselläni palo kahvilayrittämisestä kohtaan on lähtenyt leipomisesta ja sittemmin kiinnostuksesta erikoiskahveihin. (Korpela 2019.)

Koen, että oma motivaatio ja harrastuneisuus on yksi tärkeimpiä kriteereitä yrittäjyydelle. Koska kahvilan pyörittäminen ei ole kovin suurieleistä toimintaa eikä sillä välttämättä pääse kummemmin tienaamaan, niin sitä ei ole järkeä perustaa vain rahan takia. Ennemminkin jopa harrastemielessä, jossa saa olla

leivonnin ja kahvien parissa, mutta kuitenkin tuottaa niillä muille ihmisille iloa ja elämyksiä. Samalla voi tuoda omaa ammattitaitoaan, kiinnostuksiaan ja uusia näkökulmia alalle. Kun oma motivaatio on kunnossa, on silloin valmis laittamaan yritykseen aikaa ja oikeasti panostamaan laadukkaaseen palveluun. Innostunut yrittäjä luo positiivista ilmapiiriä niin asiakkailleen kuin työntekijöilleen. (Laitinen 2014, 12.)

Opiskelulla, työkokemuksella ja harrastamisella sekä trendejä seuraamalla voi jatkuvasti kehittää omaa ammatillista osaamista ravintola-alalle. On olemassa erilaisia kursseja niin alan ammattilaisten kuin harrastelijoidenkin puolesta, joissa voi opetella kahvien valmistusta, kakkujen koristelua ja leivontaa. Kahvilan voi pistää pystyyn myös ilman alan koulutusta ja kokemusta vain hyvän liikeidean pohjalta. Kuitenkin alan ammattilainen osaa paremmin varautua alalla kohdattaviin ongelmiin, haasteisiin ja ottaa eri riskit huomioon. Näin itse työtä ei tarvitse opetella kahvilan avausvaiheessa kun työ on jo tuttua. (Korpela 2019; Torppa 2019.)

Kahvilassa työskennellään erilaisten kahvien, leivonnaisten ja mahdollisesti ruuan parissa. Tämän vuoksi etenkin erilaiset leivokset ja kahvit pitäisi olla tuttuja tai vähintäänkin kiinnostaa. Eri ruokatrendejä seuraamalla pysyy ajan tasalla siitä, millaiset juomat ja leivonnaiset ovat pinnalla. Toki ei pidä kulkea vain trendien mukana vaan ottaa niistä inspiraatiota ja poimia sopivia vaihtoehtoja omaan toimintaan. Perehtymällä kahvin valmistukseen, eri kahvilajikkeisiin ja erikoiskahvien tekoon ihan vapaa-ajalla lisää omaa tietämystä. Kahvi ja miksei myös tee voivat olla ratkaisevassa asemassa minkä kahvilan asiakas valitsee. Kuka haluaisi juoda pahaa kahvia ja vielä maksaa siitä? (Korpela 2019.)

3.2 Liikeidea

Ilman liikeideaa ei ole mahdollista perustaa yritystä. Koko yrittäjyys perustuu liikeidean pohjalle. Oma harrastus, taito tai jokin tarve voi synnyttää liikeidean. Oma leivontaharrastus sytytti minulla ajatuksen siitä, että voisin alkaa yrittäjäksi. Viihdyn kahviloissa, mutten ole Suomessa saati kotipaikkakunnallani päässyt kahvilaan, joka vastaisi täysin omaa käsitystäni hyvästä kahvilasta. Mikään kahvila alueella ei tarjoa tuotteita ja miljöötä, jollaista kaipaen.

Liikeidean tulee tuoda alueelle jotain uutta ja innovatiivista, jotta se herättää mielenkiinnon. Yrittäjänä on saatava tuottoa, jotta yritys pysyy pystyssä ja yrittäjä voi nostaa palkkaa sekä työllistää muita. Liikeidea täytyy siis rakentaa sen pohjalta, että se on tuottava ja voisi menestyä. Sen täytyy vastata johonkin tarpeeseen. Mikä on sellainen tuote tai palvelu, mitä alueelta ei vielä löydy? Sille voi myös olla syynsä miksei kyseistä palvelua ole, sillä se voi olla täysin kannattamaton. Oma idea täytyy puntaroida, suunnitella ja muokata sellaiseksi, että se todella toisi minulle yrittäjänä rahaa. Oman unelmakahvilan täytyy olla sellainen, että se tavoittaisi myös muut ihmiset. (Korpela 2019; Roth 2018.)

Liikeidean suunnittelussa ja kehittämisessä kannattaa hyödyntää kilpailuanalyysiä, joka onkin lähes välttämätön liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä. Täytyy siis ikään kuin testata ja ottaa selvää, olisiko omalle liikeidealalle ja toimintamallille kysyntää. Kilpailuanalyysissä kartoitetaan alueen muut toimijat, eli tutkitaan millaista palvelua he tuovat ja minkä tyyppisiä asiakkaita tällainen palvelu vetää. Sen jälkeen verrataan omaa liikeideaa kilpailijoihin, eli löytyykö samankaltaisuuksia vai erotutaanko joukosta. Selkeä joukosta erottuminen on tärkeää, jotta kysyntää olisi riittävästi. Oma tarjonta kannattaa suunnitella niin, ettei hypätä täysin samanlaisen tarjonnan pariin vaan mahdollisuuksien mukaan kehitetään jotain ihan uutta. (Lehikoinen 2020.)

Vaikka yrityksen täytyy tuottaa voittoa, on yrittäjyydelle usein myös rahaa tärkeämpiä syitä. Yrityksellä voidaan hakea jonkin uuden suunnan luomista ja omien arvojen mukaista työskentelyä. Unelma omasta kahvilasta tai mistä tahansa yrityksestä pitää sisällään vision, mitä sillä halutaan saavuttaa. Omien

tavoitteiden ja näkemysten hahmottaminen auttaa liikeidean kehittämisessä. (Roth 2018.)

Maslow tarvehierarkian mukaan ihmisellä on kolme puutemotiivia, jotka ohjailevat ihmisen toimintaa. Liikeidea voi syntyä yrittäjän omasta puutemotiivista ja sen tulisi täyttää fysiologiset, turvallisuuden ja sosiaaliset tarpeet. Fysiologiset tarpeet ovat ihmisen perustarpeita, kuten syöminen ja juominen. Jokainen ihminen syö ja juo, jotta säilyy hengissä. Ennen kuin ihminen on täyttänyt perustarpeensa, ei Maslowin teorian mukaan ihminen voi kunnolla keskittyä muihin aktiviteetteihin. (Holmala 2015, 17–18.)

Kahvila liikeideana sisältää fysiologisten tarpeiden täyttymisen, mutta on yrittäjän vastuulla, miten ne täytetään. Kahviloilla on kova kilpailu ja asiakkaat tietävät, että kahvia ja leivoksia saa mistä tahansa kahvilasta. Ratkaisevaa onkin se, millaista tarjotaan. Uuden liikeidean tulee olla sellainen, joka vetää asiakkaita puoleensa ja antaa asiakkaalle syyn täyttää tarpeensa juuri minun kahvilassani. On erotuttava joukosta ja luotava uutta. Mitä alueella ei vielä ole? Mitä se kaipaisi? Mitä itse kaipaan alueelle? Mikä on oma osaamiseni ja kiinnostukseni? (Holmala 2015, 17–18.)

Sinisen meren strategiaa hyödyntäen voi miettiä millainen kahvila olisi sellainen, jota ei vielä ole. Jokaisessa kahvilassa on tietysti samoja piirteitä, sillä niissä tarjotaan syötävää, juotavaa ja ajanviettomahdollisuutta. Sinisen meren strategiassa pyritään siihen, ettei lähdetä kilpailemaan muiden alan toimijoiden kanssa. Pyritään sen sijaan luomaan liiketoiminta, jolla ei tarvitse yrittää nujertaa kilpailijoita, sillä niitä ei ole tai niitä on mahdollisimman vähän. Kahvilassa tällaista strategiaa voi hyödyntää tuotteiden ja ympäristön suunnittelussa. Myös palvelu voi olla jotain ainutlaatuista, jolla voi erottua joukosta. (Saraste & Vaaraniemi 2016, 49.)

Maslowin tarvehierarkia huomioiden tulisi kahvilan liikeidean pitää sisällään myös edellytykset turvallisuuden ja sosiaalisten tarpeiden täyttymiselle. Turvallisuutta voidaan luoda kahvilassa monella tapaa, kuten ympäristöllä, laadukkailla tuotteilla ja osaavalla henkilökunnalla. Asiakkaalle tulee turvallinen olo, kun

henkilökunta tietää tuotteiden ja raaka-aineiden alkuperän ja allergeenit. Ihminen kokee terveyden tärkeänä, jolloin terveelliset vaihtoehdot ja raaka-aineiden puhtaus tai lisääaineettomuus luovat turvaa. Myös ympäristön puhtaus ja hygieniataso vaikuttavat turvallisuuteen. (Holmala 2015, 18–19.)

Ihmisellä on luontainen tarve sosialisoitua ja kuulua yhteisöön. Perhe, ystävyssuhteet ja parisuhde ovat tärkeä osa ihmisen elämää. Kahvilassa tavataan ihmisiä ja huolletaan sosiaalisia suhteita. On luotava siis ympäristö, jossa näitä suhteita on mukava ylläpitää. Liikeideaa suunnitellessa tulee ottaa huomioon miten kahvilan ympäristö edesauttaa ihmisten sosialisoitumista. Toki kahviloissa voidaan käydä myös yksin tai opiskella, joten monen tasoiset tilanteet tulee huomioida. Millainen olisi kahvila, jossa itse haluaisit oleskella? (Holmala 2015, 18–19.)

Liikeidean tulee olla itseä motivoivaa, innostavaa ja kiinnostavaa. Työllistäessään itse itsensä, on tärkeää pohtia millaisen työn ja tuotteiden parissa haluaa työskennellä. Jos ideoita on paljon, kannattaa niitä hahmotella oman osaamisen ja kiinnostuksen perusteella. Vahva osaaminen johtaa usein pidemmälle kuin se, että lähtisi luomaan jotain vain sen trendikkyuden ja kysynnän vuoksi. Yrittäjänä kuitenkin olisi tärkeää luoda palvelua, joka on laadukasta. (Roth 2018)

3.3 Arvojen merkitys

Ihminen toimii pitkälti omien arvojen ohjailemana ja ne vaikuttavatkin paljon siihen, millaisia työtehtäviä, koulutuksia ja muita asioita elämässämme valitsemme. Omia arvoja kannattaa pysähtyä miettimään. Mitkä ovat omat arvoni? Miksi juuri nämä arvot ovat juuri minulle tärkeitä ja miten ne vaikuttavat elämäni? Ensin on tiedostettava ja tunnistettava omat arvot, jonka jälkeen voi lähteä luomaan oman liiketoiminnan ja sitä kautta oman yrityksen arvoja.

Arvoja on monenlaisia ja ne voivat liittyä elämän eri osa-alueisiin. Koetut asiat, elämäntilanne ja itseä kiinnostavat asiat vaikuttavat siihen mitä asioita pitää tärkeänä. Kun on ryhtymässä yrittäjäksi on hyvä miettiä millainen itse haluaisin

olla yrittäjänä ja mitä voin omalla toiminnallani saavuttaa? Kahvilayrittäjänä haluan luoda vastuullista ja ekologista palvelua. Minulle ympäristöasiat ovat tärkeitä, joten haluan ottaa ne huomioon liiketoimintaa suunnitellessani. Yrittäjänä minulla on mahdollisuus vaikuttaa kuluttajien käyttäytymiseen. Haluan kahvilani olevan sellainen, että siellä otetaan ekologisuus ja kestävä elämäntapa huomioon. (Roth 2018.)

Työelämässä voi olla usein vaikea toimia omien arvojen mukaisesti, sillä etenkin alaisena ei välttämättä ole paljoa vaikutusvaltaa. Usein etenkin elämän ensimmäiset työpaikat valitaan vain jotta saataisiin rahaa elämiseen. Tämäkin on toki tärkeää, mutta pitkällä tähtäimellä pelkkä rahan vuoksi työskentely voi viedä mielekkyyttä työstä. Itselleni raha ei ole se tärkein motiivi työntekoon vaan haluan omalla työskentelylläni tuoda iloa ja jotain hyötyä muiden elämään. Kun omat arvonsa tiedostaa, on helpompi valita työpaikkoja niiden mukaan. (Roth 2018.)

Omat arvot usein korostuvat ja selvenevät eri työkokemusten kautta, sillä usein muiden alaisena ei pysty työskentelemään täysin omien arvojen äärellä. Voi pohtia, mitkä asiat ovat sellaisia, joita haluaisi omassa yrityksessä tehtävän toisin. Myös se, millä tavalla työntekijöiden arvomaailmaa ja asenteita otetaan huomioon voi vaikuttaa työn mielekkyyteen. Saman henkiset ihmiset, kunnioitus ja luottamus ovat tärkeitä arvoja.

Yrittäjänä on mahdollista luoda omasta työpaikasta, palveluista ja tuotteista omien arvojen mukaiset. Uuden ajan yrittäjyys yhdistää sydämen työn ja bisneksen. Tällaisesta voidaan puhua, kun työtä ei oikeastaan edes mielletä työksi. Yleensä tähän tilanteeseen päästään, kun saadaan olla omien arvojen ja mielenkiinnon kohteiden äärellä. (Roth 2018.)

Työelämässä arvostan aitoutta, rehellisyyttä ja tasa-arvoa. Olen uskollinen työntekijä, jonka vuoksi panostan joskus ehkä jopa liikaa työhöni suhteessa omaan asemaani. Tämän vuoksi koen yrittäjäksi ryhtymisen itselleni oikeaksi valinnaksi, sillä olen asennoidun työhön yrittäjälähtöisesti. Mietin omassa toiminnassani työelämässä aina myös yrittäjää ja pyrin tekemään ratkaisuja yrityksen hyväksi. Työ ei ole minulle vain työtä.

Yrittäjänä ollaan vastuussa myös muista. Kahvilassa huomioon tulee ottaa niin asiakkaat kuin työntekijät. Yrittäjänä toimitaan suunnannäyttäjänä ja esimiehenä. Ollaan vastuullisessa asemassa. Arvot vaikuttavat siihen, miten esimiehenä toimii. Kannattaa pohtia, millainen esimiehenä haluaa olla ja mitkä arvot ovat esimiehenä tärkeitä. Tätä voi lähestyä myös siltä kantilta, millaisia arvoja on huomannut aiemmilla esimiehillä hyväksi ja mitä olisi toivonut heillä olevan. (Roth 2018.)

Kun tiedostaa omat arvonsa, on helpompi lähteä luomaan liiketoimintaa ja työyhteisöä joka vastaa omaa käsitystä hyvästä ilmapiiristä ja työyhteisöstä. Kun yrittäjä tietää omat ja yrityksen arvonsa ja tuo ne selkeästi esille, pystyy myös muut lähestymään yritystä niiden pohjalta. Ihmiset valitsevat usein sellaisen yrityksen palveluita, joissa kokevat saavansa lähellä omia arvoja olevaa palvelua. (Autere 2019; Roth 2018.)

3.4 Yrityksen arvot

Arvot tulevat vaikuttamaan siihen, millainen tulevasta kahvilastani muodostuu. Kaikki yritykseen liittyvät päätökset tulevat liittymään jollain tapaa arvoihini. Liikeidea pitää sisällään itseäni kiinnostavat ja tärkeäksi koetut asiat tulevaisuuden kannalta. Jotta yrittäjäksi lähteminen olisi kannattavaa ja pitkäkestoista on yrityksen edustettava omaa identiteettiäni ja ottaa huomioon myös maailmalla yleisesti arvostettavat asiat. Vaikka yrittäjänä voikin itse päättää asioista niin pitkällä tähtäimellä yritysmaailmassa pärjää yritys, joka muokkaantuu yhteiskunnallisten arvojen mukana. (Autere 2019.)

Kun omat arvot on hahmoteltu, voi lähteä miettimään yrityksen arvoja. Niiden olisi tärkeää olla lähellä omia arvoja, mutta kuitenkin olla liiketoiminnan kannalta järkeviä. Yritysmaailmassa ei voi ottaa huomioon kaikkia eivätkä arvot saa

perustua muiden miellyttämiseen. Yritys ei voi edustaa arvoja, joiden takana yrittäjä ja työntekijät eivät voi seistä. Aitous on tärkeintä, jotta toiminta on läpinäkyvää ja vastuullista. (Y-Studio 2019.)

Yrityksen tulee toimia vastuullisesti, joten tulee miettiä millä tavalla yritys osoittaa vastuullisuutensa toiminnassaan. Mitä vastuullisen toiminnan eteen tehdään ja mitä vastuullisuus tarkoittaa yritykselle? Tätä voi lähteä miettimään siltä kannalta, että toiminta olisi hyödyllistä myös tuleville sukupolville eikä ainakaan toisi haittaa. Yrityksen arvoja ja vastuullisuutta ei voi rakentaa hyötyajattelulla vaan sen tulee olla konkreettisia tekoja. (Koivikko 2019.)

Arvolupaus on yksi osa liiketoiminnan rakentamista. Yrityksen on luotava lyhyt ja ytimekäs arvolupaus, josta käy ilmi yrityksen perusarvot jotka se lupaa täyttää asiakkailleen. Yleensä tämä on kolmisanainen lause. Arvolupaus tuo esille yrityksen brändin ja ikään kuin kertoo sen, miksi asiakkaan tulisi valita juuri kyseinen yritys. (Heino 2018, 14–18.)

Menestyäkseen yrityksen on luotava jotain sellaista jota muilla yrityksillä ei ole tarjota. Arvolupaus voidaankin muodostaa ajatellen, että sillä loitonnetaan kilpailijoita. Sen täytyy kuitenkin olla täysin saavutettavissa ja todenmukainen. Kahviloita on paljon, joten arvolupauksen tulee olla erottuva uutta arvoa tuova. On otettava huomioon yrityksen kohderyhmä, eli mitä arvoa lupaus tuo yrityksen asiakkaille ja mitkä heidän arvonsa sekä tarpeensa ovat? Lupauksen täytyy olla sellainen, että se on käyttökelpoinen myös tulevaisuudessa. Koska siihen kiteytyy yrityksen brändi ja se on osa imagoa, on arvolupauksen oltava mielellään elinikäinen. (Heino 2018, 14–18.)

3.5 Vastuullisuus

Vastuullisuuden painoarvo kasvaa koko ajan, sillä ilmastomme lämpenee jatkuvasti ja tarvitsemme toimia sen estämiseksi. Liiketoimintaa kehittäessä täytyy pohtia millä tavalla kahvilassa voidaan ottaa huomioon ympäristöasiat. Aloittavan yrittäjän on syytä perehtyä erilaisiin keinoihin, miten yrityksen toiminta

voisi olla mahdollisimman ympäristöystävällistä, vastuullista ja pitkällä tähtäimellä järkevää. Kahvilatoiminnassa ja sen suunnittelussa kannattaa ottaa huomioon eri mahdollisuudet ekologisiin, vastuullisiin ja energiatehokkaisiin ratkaisuihin. Vaikka yrittäjänä täytyy ajatella taloudellisesti, niin ympäristöystävällisyyttä kannattaa pohtia myös sen tuoman muun hyödyn kautta. (Koivikko 2019.)

Sitran Megatrendit 2020 nostavat esille ekologisuuden ja teknologian sulautumista kaikkeen. Ilmastonmuutos on todellista ja jokaisen tulisi ottaa se huomioon omassa toiminnassaan. On luotava keinoja, joilla yrittäjänä voidaan vastata ilmastonmuutokseen. Teknologia voi auttaa meitä ympäristön parantamiseksi, mutta se voi myös olla haitta jos sillä haetaan vain talouskasvua. Kahvilatoiminnassa teknologiaa voitaisiin hyödyntää esimerkiksi hävikin poistoon sekä asiakkaiden tavoittamiseen, jolloin se on mahdollistava tekijä. Erilaisten ruokasovellusten käytöllä ja sosiaalista mediaa hyödyntämällä voidaan tavoittaa laajempi yleisö ja siten parantaa yrityksen tilaa. (Sitra 2019; Solojew-Wartiovaara 2019.)

Kestävät elämäntavat vievät meitä eteenpäin ja vähentävät ilmastoahdistusta. Omilla elämäntavoilla ja paremmilla valinnoilla jokainen voi vaikuttaa siihen, millaisessa maailmassa elämme. Ilmastonmuutos herättää ihmisissä voimattomuutta, ahdistusta sekä riittämättömyyttä. Tämän vuoksi on tärkeää, että yrityksissä otetaan huomioon ekologisuus, vastuullisuus ja ilmastonmuutos. Jokaisella on vastuuta. Yrittäjänä ollaan tärkeässä roolissa ja voidaan suoraan vaikuttaa kuluttajien valintoihin. Kun yrityksenä tarjotaan sellaista palvelua ja tuotteita, jotka on tuotettu ympäristöä ajatellen otetaan yrittäjänä vastuu kestävämmästä toiminnasta. (Autere 2019.)

Kohti muutoksia päästään, kun jokainen tekee osansa. Suomalaiset toivovat muutoksia kaikilta yhteiskunnan toimijoilta. Etenkin uuden yrityksen on vastattava ilmastonmuutokseen ympäristöystävällisellä toiminnalla ja tuottaa palveluja mahdollisimman vihreästi. Keinoja on monia. Toki yritystoiminnassa on otettava huomioon myös kannattavuus, jonka vuoksi voi olla mahdotonta tehdä jokaista asiaa ekologisesti. Menestyksen kannalta on kuitenkin merkittävää, ettei

markkinoille tulla ikään kuin tietämättömänä ilmastonmuutoksesta. (Solojew-Wartiovaara 2019.)

Ravintola-alalla työskennellessä olen huomannut, kuinka paljon tulee hävikkiä ja jätettä. Ruokahävikkiä tulee ravitsemispalveluissa noin 61 miljoonaa kiloa vuodessa pelkästään Suomen sisällä. Sähköä ja vettä kuluu suuria määriä. Välissä ahdistus todella nousee pintaan. Hävikin vähentämiseksi on monia keinoja. Nykyään on jo kehitelty sovelluksia, jossa voidaan myydä hävikkiruokaa sen sijaan, että ne laitettaisiin vain roskiin. Tämän lisäksi hävikkiä voisi vähentää ideoimalla vanhaksi menevistä raaka-aineista joitain uusia tuotteita myyntiin. Ruokahävikin vähentäminen on vastuullista toimintaa ja säästää yrityksen varoja. (Mara Ry 2020)

Vastuullisuutta usein väistellään taloudellisten haittojen pelossa. Tällöin ei osata tai uskalleta ottaa huomioon niitä hyötyjä, mitä vastuullisuudesta voisi kokonaiskuvassa yritykselle tulla. Yhteiskunnalliset hyödyt on otettava yritystoiminnassa huomioon ja näin vastuullisuus on myös mahdollistaja eikä vain kuluerä tai rajoite. Lainsäädäntö määrittelee yritysten vastuuta jonkin verran, mutta se ei saisi olla ainoa syy sen toteuttamiselle. (Halme & Jalas & Joutsenvirta & Mäkinen 2015.)

Erilaisia säädöksiä tai lakimuutoksia kohtaan ollaan yrityksissä usein vastahakoisia ja negatiivisia, sillä niiden uskotaan tuovan vain taloudellisia haittoja. Toki ne voivat joillekin yrityksille osaltaan tuodakin, mutta muutoksia tehdään silti kestävämmän yritystoiminnan vuoksi. Uudelle yritykselle nämä voivat kuitenkin olla menestyksekkäitä ja jopa parantaa yrityksen imagoa. Uuden liiketoiminnan kehittämisessä kannattaakin ottaa jo suunnitteluvaiheessa huomioon millä tavoin vastuullisuutta tuodaan esiin ja ylläpidetään. Uudet yrittäjät ovat siinä mielessä etuasemassa, että he voivat differoida eli erilaistaa tuotteensa ja palvelunsa ennen markkinoille tuloa. Tämä tarkoittaa sitä, että uusien yritysten ei tarvitse muuttaa jo olemassa olevia toimintatapoja vaan liiketoiminta voidaan rakentaa sen mukaan, että se olisi kestävämpi ja vastuullisempi yritys. (Halme & Jalas & Joutsenvirta & Mäkinen 2015.)

Vastuullisuus voikin lisätä yrityksen kilpailukykyä ja parantaa menestystä. Millä tavoin näitä asioita voisi ottaa huomioon tulevaa kahvilatoimintaa ajatellen? Tuotteet, palvelut ja tuotanto tulisi suunnitella mahdollisimman vastuulliseksi. Etsiä erilaisia keinoja tehokkuuden lisäämiseksi ja kustannusten pienentämiseksi. Kun esimerkiksi sijoittaa heti kunnollisiin, energiatehokkaisiin laitteisiin välttyy mahdollisesti niiden vaihtamiselta kesken niiden käyttöiän. Uutena kahvilayrittäjänä on se etu, että pääsee toteuttamaan kahvilatoimintaa jo sen alkumetreillä ympäristöystävällisiä keinoja hyväksi käyttäen eikä tarvitse muuttaa jo olemassa olevaa liiketoimintamallia sen mukaiseksi. (Halme & Jalas & Joutsenvirta & Mäkinen 2015.)

Sijoittaminen laadukkaisiin ja kestäviin, sekä ajattomiin materiaaleihin ja laitteisiin vähentää uudistuksen tarvetta ja näin myös kustannuksia. Mahdollisuuksien mukaan kannattaa hyödyntää uusiokäyttöä. Esimerkiksi huonekaluja voi löytää edullisesti kirpputoreilta tai ravintoloista, jotka ovat uudistamassa ilmettään. Vastuullisuus tuottaakin yritykselle usein menojen sijaan säästöjä, sillä ympäristölle hyödylliset ratkaisut ovat usein energiatehokkaita. Tuotteiden valmistuksessa tulisi ottaa huomioon eettisyys ja ympäristöystävällisyys. Lihansyönti vähenee jatkuvasti ja maitotuotteita käytetään vähemmän. Tuotevalikoimaa suunnitellessa pitääkin pohtia millaisia raaka-aineita käytetään ja kannattaako esimerkiksi lihaa sisältäviä tuotteita olla valikoimassa lainkaan. (Dufva 2019.)

Miten huomioida vastuullisuutta kahvilayrityksessä?

- Raaka-aineet: kotimaisuus, lähiruoka, luomu, lihaperäisten tuotteiden minimoiminen ja kasvipäristäisten tuotteiden maksimoiminen, pientuottajien suosiminen, sesonkituotteiden hyödyntäminen.
- Hävikin minimoiminen: tuotteiden kehittäminen vanhaksi menevistä raaka-aineista, hävikin jälleenmyynti esimerkiksi ResQ-sovelluksessa, hävikkituotteiden uusiokäyttö (pullista korppuja, leivistä krutonkeja), liiallinen raaka-aineiden varastoinnin välttäminen.
- Ekologiset kierrätettävät pakkausmateriaalit esimerkiksi takeaway-astiat.
- Muovinkäytön minimoiminen.

- Jätteiden vähentäminen ja kierrätys: muovin-, metallin- ja lasinkeräys, biojäte, pahvien- ja lehdenkeräys, kestopillit, turha pussittaminen vähemmäksi (pullat ja leivät esimerkiksi rasioihin pussien sijaan).
- Energiatehokkuus: led-lamput, uudet sähkölaitteet, liiketunnistimella toimivat led-valaisimet varastoihin ja henkilökunnan tiloihin.
- Ympäristöystävällinen sähkö: aurinkoenergia, tuulivoima tai vesivoima.
- Paperisen mainonnan välttäminen ja sosiaalisen median, sekä verkkomainonnan suosiminen.
- Sidosryhmät: vastuullisten yritysten suosiminen, lähialueen yritysten palvelujen käyttö, kotimaisuus.

(Halme & Jalas & Joutsenvirta & Mäkinen 2015; Solojew-Wartiovaara 2019.)

Tulevana yrittäjänä tulee pyrkiä ottamaan vastuullisuus ja ympäristöasiat mahdollistavana tekijänä. Se ei ole rajoite, ellei siihen suhtaudu kielteisesti. Kun suunnittelen tulevaa kahvilayritystä ja sen toimintaa on hyvä pyrkiä tekemään päätöksiä ja suunnittelemaan toiminta mahdollisimman kauaskantoiseksi. Ihmiset useimmiten haluavat sijoittaa rahansa tuotteisiin ja palveluun, joita voidaan ostaa hyvällä omatunnolla. Ympäristöystävällisyys tulee olemaan yksi tulevaisuuden tärkeimpiä kriteerejä tuotevalikoiman, hankintojen sekä toimintojen suhteen.

Negatiivisia vaikutuksia erilaisilla lakimuutoksilla, säädöksillä ja ylipäättään vastuullisella toiminnalla voi olla tuotantokustannusten nouseminen, vaihtamiskustannukset sekä henkilöstökustannusten nousu. Usein vastuullisemmin tuotetut raaka-aineet ja energiatehokkaat laitteet kalliimpia. Jätteiden lajittelu vie aikaa ja vaatii erilaisia säilytysratkaisuja ja voi nostaa jätehuollon kustannuksia. Jo olemassa olevan kahvilayrityksen tuotteiden laatu, ulkonäkö tai mielikuva yrityksestä voi heikentyä muutosten myötä. Minun täytyykin suunnitella liiketoimintani niin, ettei radikaaleja muutoksia tarvitsisi liiketoiminnan käynnistämisen jälkeen tehdä. Ympäristön tilasta kiinnostuneille ja sen huomioon ottaville yrityksille vastuullisuus on jo osana liiketoimintaa ja sitä

parantavat säädökset vain hyödyttävät yrityksen asemaa. (Halme & Jalas & Joutsenvirta & Mäkinen 2015.)

3.6 Riskit ja haasteisiin valmistautuminen

Yrittäjän on otettava huomioon mahdolliset yritystoimintaan liittyvät riskit. Yrittäjyydessä on aina riskinsä, sillä siihen vaikuttaa hyvin monet tekijät. Globaali taloustilanne, yhteiskunnassa tapahtuvat muutokset mutta myös ihan yksilötason tekijät vaikuttavat yritystoimintaan. Vallitseva koronavirusepidemia on yksi esimerkki siitä, että tilanteet voivat muuttua hyvin yllättäen todella radikaalisti. Se, millä tavalla eri muutokset vaikuttavat on osakseen kiinni riskeihin ja haasteisiin valmistautumisesta ja riskinsietokyvystä. (Roth 2018.)

Yrityksen eri toiminnoissa on omat riskinsä. Vahinkoja voi sattua esimerkiksi henkilöstölle, liikkeelle ja omaisuudelle. Yrityksen taloudellinen tila voi romahtaa, jos liikevaihtoa ei tulekaan tarpeeksi. Joku voi päästä käsiksi tietoturvaan tai elintarvikkeista tulee ruokamyrkytys. Ei pidä myöskään unohtaa sidosryhmien vaikutusta. Tarvittavia tuotteita tai raaka-aineita ei välttämättä saada esimerkiksi toimitusvaikeuksien myötä. Vakuutukset ovat yrityksen tukena ja ne kannattaakin valita yrityksen tarpeiden mukaan vakuutusyhtiöltä, joka ymmärtää yrityksen liiketoiminnan. (Roth 2018.)

Liian vähäinen määrä maksavia asiakkaita johtaa usein siihen, ettei yritys menesty ja liikevaihto ei ole tarpeeksi suurta. Liikevaihto voi myöskin lakata täysin maailmanlaajuisten yllättävien muutoksien myötä. Koronavirus vaikutti todella laajasti ravintola-alaan ja useat ravintolat ovat joutuneet sulkemaan ovensa, sekä lomauttamaan henkilökuntansa. Tällaisessa tilanteessa usean yrityksen liiketoiminta on vaarassa ja voi johtaa konkurssiin. Elinkeinoelämän keskusliiton maaliskuussa 2020 tehdyn koronakyselyn (Elinkeinoelämän keskusliitto 2020a) perusteella liikevaihto on heikentynyt lähes jokaisella matkailu- ja ravintola-alan yrityksellä koronan vaikutuksien takia. Jopa 32 prosenttia kyselyyn vastanneista matkailu- ja ravintola-alan yrityksistä uskovat ajautuvansa konkurssiin kolmen kuukauden kuluessa. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2020a.)

Matkailu- ja ravintola-alan yrityksistä 57 prosenttia arvioivat kyselyssä, että heidän yritystoimintansa on pystyssä vielä kolmen kuukaudenkin kuluttua. Tämä tarkoittaisi sitä, että kesäkuussa 2020 heidän yrityksensä eivät olisi kaatuneet. Millä tavoin nämä yritykset sitten mahdollistavat yritystoimintansa vallitsevan kriisin keskellä? Heillä on luultavasti muuntautumiskykyä, innovatiivisuutta ja riskinsietokykyä. Tällainen yllättävä ja näin laajasti vaikuttava muutos liikevaihtoon vaatii yritykseltä nopeita muutoksia. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2020a.)

Olen itse ollut lomautettuna ravintola-alan työpaikastani huhtikuun 2020 alusta ja lomautus on voimassa ainakin tämän vuoden kesäkuuhun saakka. Ilmoitus lomautuksesta tuli maaliskuun puolivälissä, jolloin koronaviruksen vaikutukset olivat vasta alkutekijöissään Suomessa. Työntekijän saa lomauttaa, jos työnantajalla on taloudellinen tai tuotannollinen peruste, jonka myötä työnantajalla ei ole mahdollista tarjota työtä. Työnantajani perusteli lomautusta sillä, ettei yrityksen liiketoimintaa voisi koronan takia ylläpitää normaalisti. Yrityksen konsepti perustuu ruuan, juoman ja miljööön luomaan kokonaiselämykseen eikä tätä voitaisi luoda asiakkaalle vain ruuan myynnillä kotipakettiin. Vaikkei ravintoloita ole määrätty sulkemaan, työpaikkani päättyi tähän ratkaisuun. (TE-palvelut 2020.)

Seuraan paljon Suomen muiden ravintoloiden ja kahviloiden toimintaa, jonka myötä olen huomannut miten he ovat tässä koronatilanteessa toimineet. Useat ravintolat ja kahvilat pyörivät edelleen. He ovat löytäneet ratkaisuja, joilla he voivat ylläpitää toimintaansa. Toki vallitseva tilanne on pakostakin tuonut muutoksia konseptiin. Suomen hallituksen ohjeistuksen mukaan ravintolat saavat myydä tuotteitaan vain ulosmyyntinä. Kokoontumis- ja tapahtumarajoitukset ovat tuoneet haittoja yrityksille. Tämä ei kuitenkaan ole pysäyttänyt joitain yrityksiä vaan ollut mahdollisuus innovoida ja luoda täysin uudenlaista palvelua. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2020b.)

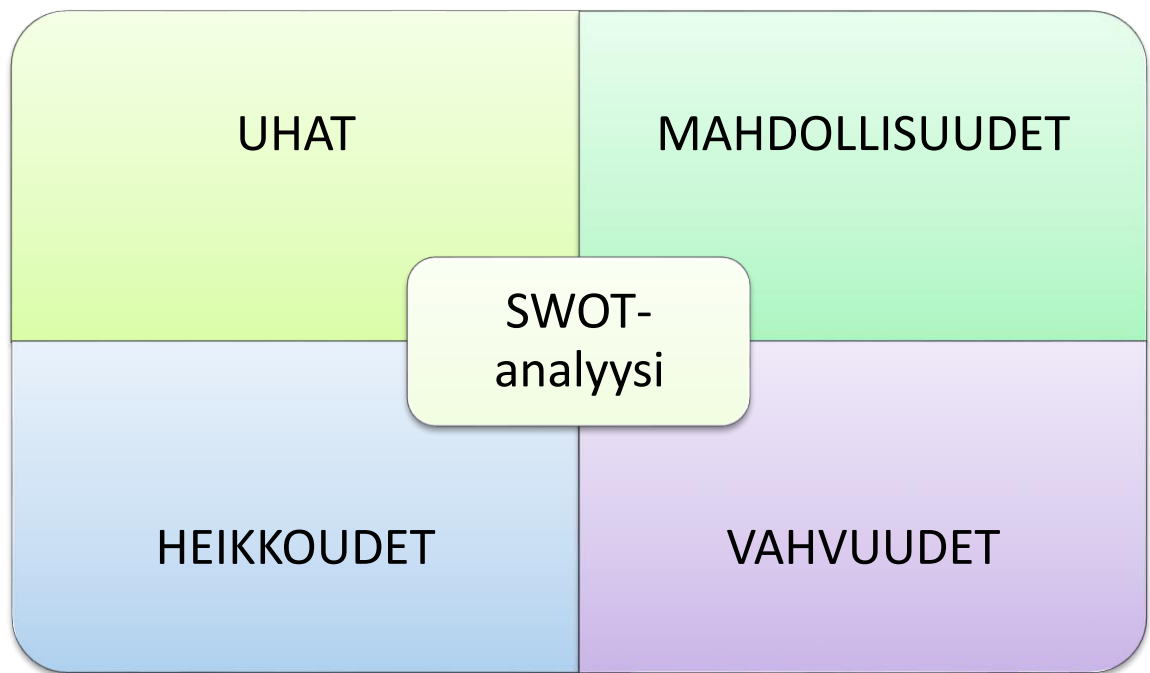
Oululainen Cocktail Company ja rovaniemeläinen Cafe & Bar 21 ovat hyvä esimerkki nopeasta toiminnasta ja ratkaisukeskeisestä ajattelusta. Molemmat

toivat myyntiin cocktailboksit, joissa on ainekset ja ohjeet erilaisten drinkkien valmistukseen. Cafe & Bar 21 myy myös brunssibokseja. Nyt menestyvät yritykset, jotka eivät jumiudu alkuperäiseen konseptiin ja ovat muuntautumiskykyisiä. Jo alun perin noutoruokaan keskittyneet yritykset ovat vahvoilla. (Cocktail Company 2020; Cafe & Bar 21 2020.)

Kahvilan konseptia ja toimintamallia suunnitellessa siitä on luotava sellainen, ettei sen menestys ole kiinni vain paikan päällä syöivistä ja juovista asiakkaista. Toki elämys ei ole kokonaisuudessaan samanlainen, jos tuotteet ottaakin mukaan. Tulevaisuudessa koronan kaltaisia virustilanteita tai muita yllättäviä liiketoimintaa rajoittavia tekijöitä voi kuitenkin tulla useammin, joten niihin on varauduttava. Voikin olla, että ikään kuin kahden eri konseptin luominen on tarpeen. Toisessa otetaan huomioon paikan päällä herkuttelevat asiakkaat ja heidän elämyksensä ja toisessa luodaan take away -kokemuksesta unohtumaton.

Yksi riskeistä voi olla maineen huononeminen tai sen menetys. Se, miten yritys käyttäytyy haastavissa tilanteissa vaikuttaa paljon sen maineeseen. Maine on aineeton asia. Sitä on ylläpidettävä yrityksen toiminnan takaamiseksi. Asiakaspalautteella saa kerättyä tietoa siitä, miten asiakkaat kokevat yrityksen ja mitä he toivoisivat yritykseltä. Asiakaskokemukset ovat avainasemassa maineen luomisessa. Kriisitilanteissa tai ikävissä asiakaskohtaamisissa pitäisi osata kohdata asiakkaat niin, ettei palvelun laatu kärsi ja asiakaspalautteisiin tulee vastata asiallisesti. (Roth 2018.)

Tärkeintä on valmistautua ja suunnitella, miten erilaisiin haasteisiin vastataan ja miten riskejä minimoidaan. Yrittäjyys ei ole koskaan riskitöntä, mutta hyvät sidosryhmät ja ennakointi helpottavat monia tilanteita. Talousvaikeudet ovat usein ne suurin riskitekijä, joten on turvattava oma talous. Yrityksen ja oman talouden varat on pidettävä erillään. Liika riskinotto ei kannata, muttei pidä myöskään pelätä liikaa. SWOT-analyysi on kätevä tapa kartoittaa yrityksen uhkia, mahdollisuuksia, vahvuuksia ja heikkouksia. Tätä voi hyödyntää yrityksen päätöksenteossa. (Roth 2018; Lehikoinen 2020.)



Kuvio 1. SWOT-analyysi (Lehikoinen 2020.)

4 YRITYSMUODOT

4.1 Yritysmuotoihin tutustuminen

On monta eri yritysmuotoa, joista yritykselle tulee valita sopiva vaihtoehto. Yritysmuoto riippuu paljon millaista liiketoimintaa ollaan harjoittamassa, sillä kevyeen yrittäjyyteen voi riittää toiminimi kun taas isompaan liiketoimintaan olisi järkevää valita jokin muu. En itse vielä tiedä paljoa yritysmuodoista, joten niihin tutustumalla varmasti avautuu millainen yritysmuoto voisi kahvilatoiminnalle olla paras mahdollinen ja mitä yrityksen perustaminen tämän osalta vaatisi. (Suomen Yrittäjät 2020.)

Erilaisia yritysmuotoja, joilla yrittäjyyttä voidaan harjoittaa Suomessa ovat toiminimi, henkilöyhtiöistä kommandiitti- ja avoin yhtiö sekä osakeyhtiö. Franchising on myös yksi tapa yrittää, mutta se vaatii toki taustalleen jonkin yritysmuodoista. Valitessaan yritysmuotoa on otettava huomioon millä kokoonpanolla yritystä ollaan perustamassa ja tuleeko yrittäjien lisäksi olemaan muita työntekijöitä. Koska verotus vaihtelee eri yritysmuodoissa täytyy ottaa huomioon yrityksen kasvuodotukset, sekä yritystoiminnan laajuus. Voitonjako riippuu täysin yhtiömuodosta. (Uusyrityskeskus 2020b, 52.)

Vaikka perustettaessa on valittava jokin yhtiömuoto, niin sitä on mahdollista muuttaa myös myöhemmin. Jotta osaa valita yrityksen tarpeille oikean yhtiömuodon, kannattaa niitä vertailla ja puntaroida. Yritysmuodon valintaan saa apua esimerkiksi oman kaupungin Uusyrityskeskuksesta ja tilitoimistosta. Valinta on kuitenkin tehtävä itse, sillä se vaikuttaa merkittävästi yritystoimintaan. (Roth 2018.)

4.2 Toiminimi

Toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin ja helppo perustaa. Se sopii etenkin uusille pienyrittäjille, jotka toimivat ammatin- tai liikkeenharjoittajina. Toiminimellä voi toimia yksityinen elinkeinoharjoittaja, joka toimii yrittäjänä yksin tai puolisonsa kanssa. Vain toinen puolisoista rekisteröidään yrityksen nimiin vaikka toiminimi

perustettaisiin yhdessä. Toiminimelle annetaan oma y-tunnus. Toiminimiyrittäjää ei lasketa oikeushenkilöksi, jonka vuoksi yritys ja yrittäjän varallisuus ja toiminta ovat ikään kuin yhtä. Yrittäjä on vastuussa yrityksensä toiminnasta koko henkilökohtaisella omaisuudellaan ja yrittäjä tekee kaikki päätökset itse. Toiminimellä ei ole hallitusta eikä toimitusjohtajaa. (Roth 2018; Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Toiminnan aloittamisesta täytyy tehdä perustamisilmoitus YTJ-asiointipalvelussa sähköisesti kaupparekisteriin ja tämän jälkeen muutosilmoitus verohallintoon. Kaupparekisteriin tehtävä sähköinen ilmoitus maksaa 60 euroa ja paperinen 115 euroa. Tilintarkastus ei ole pakollinen, mutta kirjanpidon avulla yrityksen ja henkilökohtaisen talouden on oltava erilliset. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Toiminimellä toimivat yrittäjät toimivat omaan lukuunsa ja voivat olla joko ammatinharjoittajia ilman pysyvää toimipaikkaa tai liikkeenharjoittajia pysyvällä toimipaikalla. Ammatinharjoittajana voi toimia esimerkiksi sähkömies, joka tekee sähkötöitä eri kiinteistöihin. Kahvilayrittäjä on liikkeenharjoittaja, sillä tarvitsee toimintaansa liiketilan kahvilan missä kahvila toimii. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Toiminimellä verotus yhdistyy yrittäjän henkilökohtaiseen verotukseen, jolloin yrityksen tulot lasketaan koko vuoden kokonaistuloon. Yritys on kuitenkin eriteltynä omana tulonaan ansiotulona ja pääomatulona, mutta yrittäjä maksaa siis yrityksen verot. Verotus on näin ollen korkeampaa kuin muissa yhtiömuodoissa ja se kasvaa sitä mukaa, kun tienaa. Tässä hyvänä apuna on kirjanpitäjä ja verohallinto. Toiminimellä yrittäjä ei voi saada palkkaa vaan rahaa saadaan yrityksen tililtä yksityisottoina ja vuosittainen tulos määrittelee verojen määrän. Yrittäjä saa yrityksen tekemän voiton itselleen ja maksaa verot tästä summasta. (Roth 2018.)

Jos toiminta lähtee kasvuun ja yritysmuotoa haluaa muuttaa, on tämäkin mahdollista. Toiminimen voi muuttaa osakeyhtiöksi tai kommandiittiyhtiöksi, muttei Y-tunnus pysy samana. Tämä vaikuttaa esimerkiksi lainoihin, jotka täytyy hakea uudelleen. Jos toiminimen lopettaa yritysmuodon vaihdon yhteydessä, niin

yritys saa pitää saman nimen. Kaiken kaikkiaan toiminimi siis sopii liiketoimintaan, jossa liikevaihto ei ole kovin suurta. Aloittava yrittäjä voi aloittaa toiminimellä ja myöhemmin muuttaa yritysmuodon johonkin toiseen. Jos perustaisi kahvilan sijaan esimerkiksi pienen leipomon, voisi toiminimi olla hyvä ratkaisu tähän. (Roth 2018.)

4.3 Henkilöyhtiöt

Kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö ovat henkilöyhtiöitä ja niiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Yritystä yksin perustavalle henkilölle tämä ei siis ole sopiva yhtiömuoto. Henkilöyhtiöt muodostavat erillisen oikeushenkilön. (Roth 2018) Henkilöyhtiöitä säätelee laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä. Kommandiittiyhtiössä on vastuunalaisia ja äänettömiä yhtiömiehiä, joita molempia vähintään yksi. Henkilöyhtiö sopii hyvin esimerkiksi perheyritykselle, sillä vastuunalaiset yhtiömiehet ovat tasavertaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista. Vaaditaan siis suurta luottamusta yhtiömiesten kesken. (Roth 2018; Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Äänettömät yhtiömiehet sen sijaan sijoittavat yhtiöön rahaa tai rahan arvoista omaisuutta ja saavat palkkioksi tästä sovittua korkoa. Vastuunalaiset yhtiömiehet päättävät yhtiössä tehtävistä päätöksistä. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole vaikutusvaltaa yrityksen päätöksiin eikä oikeutta osallistua päätöksentekoon. He eivät myöskään ole vastuussa yrityksestä, ellei toisin sovita. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Henkilöyhtiöiden verotuskäsittely on hyvin samankaltainen toiminimen kanssa, sillä henkilöyhtiöiden tulos verotetaan yhtiömiesten henkilökohtaisessa verotuksessa. Henkilöyhtiö antaa oman veroilmoituksensa, josta lasketaan verotettava tulo vastuunalaisten yhtiömiesten jaettavaksi. Yrittäjä vastaa verotuksesta henkilökohtaisessa verotuksessaan henkilöyhtiön sijaan. Henkilöyhtiössä yrittäjä voi kuitenkin nostaa itselleen palkkaa toisin kuin

toiminimessä. Kuitenkin palkka ja yrityksen tulo-osuus menevät yrittäjän omaan verotukseen. (Roth 2018.)

Jotta henkilöyhtiö voidaan perustaa, on yhtiömiesten tehtävä kirjallinen yhtiösopimus. Tästä tulee ilmetä yhtiön toiminimi, kotipaikkakunta, toimiala sekä yhtiömiehet. Kommandiittiyhtiösopimuksesta tulee myös käydä ilmi vastuunalaiset yhtiömiehet sekä äänettömät yhtiömiehet ja heidän panoksensa euroina. Yhtiösopimuksessa voidaan sopia myös yhtiösopimuksen irtisanomisesta, voitonjaosta ja muista yhtiöön liittyvistä asioista. Sopimus allekirjoitetaan ja päivätään. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Yhtiömiehet voivat myös laatia erillisen yhtiömiessopimuksen, jonka tekemiseen on suositeltavaa käyttää lakiasiantuntijaa. Tässä sopimuksessa voidaan sopia esimerkiksi päätöksenteosta ja kilpailukiellosta. Yrityksen vastuita on myös hyvä jakaa tämän sopimuksen kautta. Tätä sopimusta ei kuitenkaan liitetä mukaan kaupparekisterille tehtävään perustamisilmoitukseen. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

Henkilöyhtiö perustetaan rekisteröimällä se kaupparekisteriin sekä verohallintoon ja mukaan liitetään alkuperäinen yhtiösopimus. Rekisteröinti on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta ja se kustantaa 240 euroa. Henkilöyhtiön voi myös perustaa valmiilla perustamispaketilla Y2-lomakkeella, josta löytyy kaikki tarvittavat asiakirjapohjat, ilmoituslomakkeet sekä ohjeet yhtiön perustamiselle. Mukana on myös vakiomuotoinen yhtiösopimus. (Uusyrityskeskus 2020b, 52–53.)

4.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö. Se on Suomen yleisin yritysmuoto. Osakeyhtiö koostuu osakkeista ja omistus jakautuu osakkeiden omistuksen määrällä. Osakkeiden määrän saa määritellä itse. Yhtiö voi olla joko julkinen tai yksityinen. Julkisen osakeyhtiön osakkeita voi ostaa kuka

tahansa ja yksityisen osakkeet eivät ole avoimilla markkinoilla. Osakeyhtiöitä säätelee osakeyhtiölaki, joka osaltaan helpottaa yhtiön perustamista kun on valmiit ohjeet miten toimitaan. Halutessaan yhtiö voi kasata alkupääoman, mutta se ei ole pakollista. Osakkeiden arvo on perustamisvaiheessa yhtiöön sijoitettavan osakepääoman määrä. (Futuredu Oy 2020.)

Osakkeenomistajat ovat vastuussa yhtiön sitoumuksista sijoittamallaan pääomalla ja mitä enemmän osakkeita omistaa, sitä enemmän on päätösvaltaa. Osakeyhtiö on henkilöyhtiötä vähäriskisempi, sillä osakeyhtiön osakkaat eivät ole vastuussa yhtiön sitoumuksista henkilökohtaisella pääomallaan. Näin ollen esimerkiksi konkurssitilanteessa osakkaat menettävät vain yhtiöön sijoittamansa pääoman, elleivät ole taanneet yhtiön puolesta lainoja. (Futuredu Oy 2020.)

Osakas voi nostaa osakeyhtiöstä rahaa vain palkkana tai osinkoina. Kun yritys tekee voittoa on tällöin myös osinkojen nosto mahdollista. Nostettu palkka ja osingot menevät osakkaan henkilökohtaiseen verotukseen. Yhtiön verotus on täysin erillään tästä. Verotus onkin osakeyhtiössä näin matalampaa kuin muissa yhtiömuodoissa, sillä sen tuloksesta maksetaan 20 prosenttia veroa. Osakeyhtiö on verovelvollinen oma yksikkönsä, eikä täten koko yhtiön tulos mene osakkaan henkilökohtaiseen verotukseen. (Roth 2018.)

Osakeyhtiö perustetaan rekisteröimällä se kaupparekisteriin ja verohallintoon. Mukaan liitetään perustamissopimus, jonka liitteenä tulee olla yhtiöjärjestys sekä henkilötietolomake. Perustamissopimuksessa tulee olla toiminimi, yhtiön kotipaikka sekä toimiala. Myös osakkaat ja yhtiön osakkeet sekä hallitus tulee olla merkittynä sopimukseen. Tämän lisäksi yritykselle valitaan tilikausi, joka on kestoaltaan 12 kuukautta. (Uusyrityskeskus 2020b, 56–57.)

Perustamisilmoituksessa ilmoitettujen osakkaiden sekä hallituksen jäsenien henkilöllisyydet tulee olla tunnistettavissa suomalaisella henkilötunnuksella ja heidän tulee olla täysi-ikäisiä luonnollisia henkilöitä. Rekisteröinti tulee suorittaa kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoituksesta. Perustaminen kustantaa sähköisesti 275 euroa ja paperilomakkeella 380 euroa.

Sähköisesti ilmoituksen voi tehdä vain, jos osakepääoma on nolla euroa. (Uusyrityskeskus 2020b, 56–57.)

4.5 Franchising

Franchisingilla tarkoitetaan yrittäjyyttä, joka perustuu kahden oikeudellisesti ja taloudellisesti itsenäisen yrityksen pitkäaikaiseen sopimusperustaiseen yhteistyöhön. Se on yksi yrittäjyyden ja liiketoiminnan muoto, jossa yrittäjyyttä harjoitetaan jo valmiiksi testatulla ja valmiilla konseptilla. Tällaisia yrityksiä ovat muun muassa Espresso House, Arnolds ja Picnic. (OnnistuYrittäjänä 2020.)

Puhutaan franchise-antajasta ja -ottajasta. Franchise-antajalla tarkoitetaan yritystä, joka luovuttaa oikeuden liiketoimintakonseptinsa hyödyntämiseen toiselle yritykselle. Franchise-antaja on yleensä kehittänyt liiketoimintakonseptin ja jo harjoittanut kyseistä liiketoimintaa, eikä omista kaikkia ketjun toimipisteitä. Franchise-ottaja on yritys, jolle oikeudet liiketoimintakonseptin hyödyntämiseksi annetaan. Se on täysin riippumaton oikeudellisesti ja taloudellisesti franchise-antajasta. (Suomen Franchising- Yhdistys Ry 2017.)

Franchise viittaa englanninkielessä oikeuteen, joka luovutetaan yritykseltä toiselle. Franchisingia on kahdenlaista, eli tuotejakelu- ja tavaramerkkifranchising sekä liiketoimintamallifranchising. Vastiketta vastaan franchise-antaja siirtää käyttö-oikeuden hallitsemaansa liiketoimintakonseptiin franchise-ottajalle. Vastike voi olla liittymismaksu tai jatkuva palvelumaksu, eli rojalti joka on yleensä sidottu liikevaihtoon. Toiminnasta tehdään kirjallinen franchisesopimus. (Suomen Franchising- Yhdistys Ry 2017.)

Liiketoimintamallifranchising perustuu siis siihen, että jo valmiiksi luotuun ja markkinoilla olevaa liiketoimintakonseptia lähdetään monistamaan. Franchiseyrityksen toimipaikat ovat kaikki konseptiltaan samanlaisia, eli niiden on muistutettava ulkoisesti sekä toiminnaltaan ja palveluiltaan toisiaan. Asiakas saa siis samaa palvelua konseptin mukaisessa miljöössä paikasta riippumatta,

sillä kaikki yrityksen toimipaikat toimivat saman liikemerkin alla. (Suomen Franchising- Yhdistys Ry 2017.)

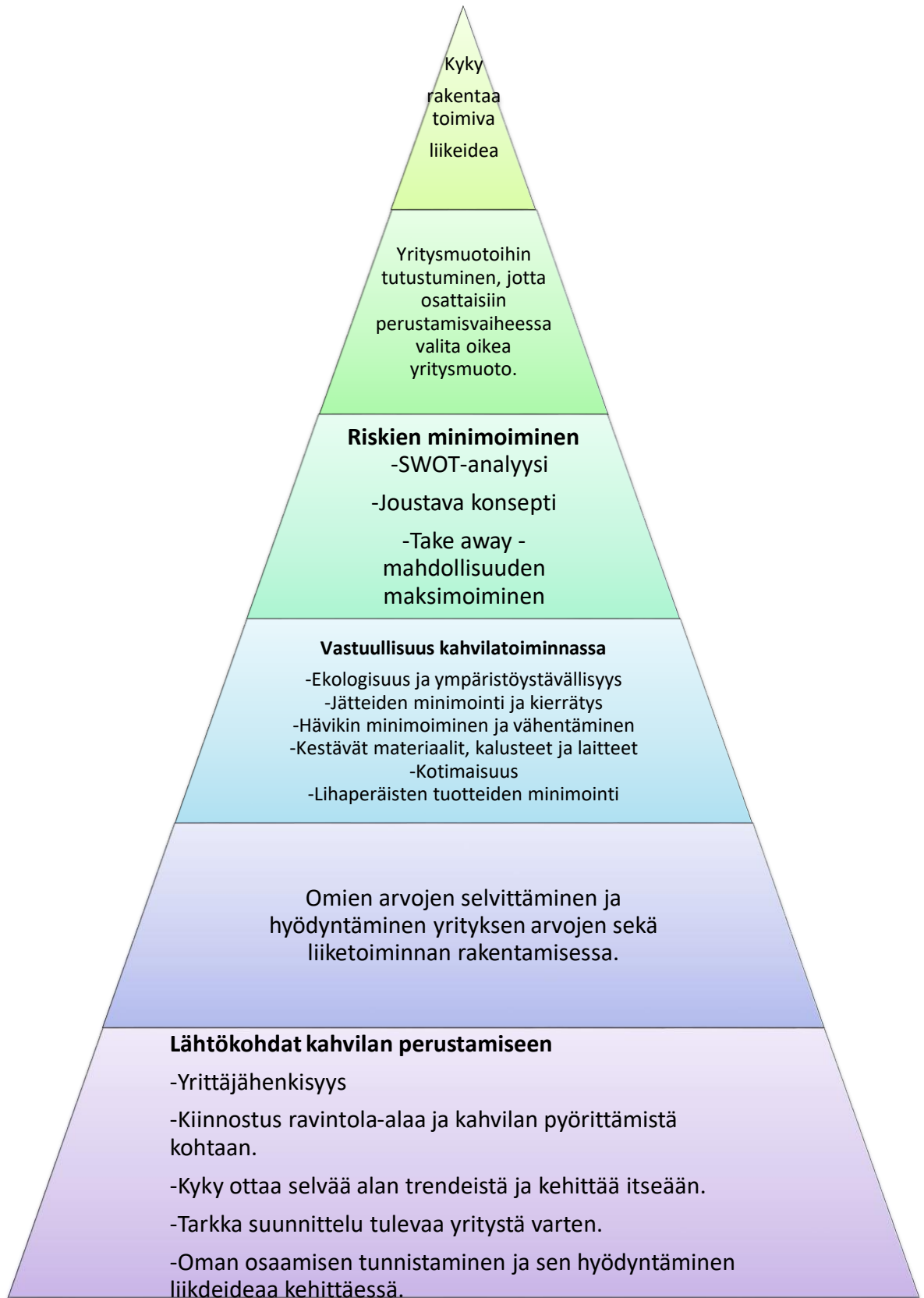
Yrittäjälle franchising on suhteellisen helppo tapa lähteä mukaan yritystoimintaan, sillä ei tarvitse kehitellä omaa liikeideaa ja rakentaa jotain uutta. Sen sijaan yrittäjä saa valmiin paketin, minkä mukaan liiketoimintaa harjoitetaan. Franchisingyrittäjällä on ketjun sekä muiden ketjun yrittäjien tuki. Ketjun tehtävänä on tarjota alku- ja jatkokoulutusta sekä jatkuvaa tukea franchisingyrittäjälle. Lisäksi on annettava käsikirja tai dokumentti, jonka kautta liiketoimintaa ohjeistetaan. Toiminta on kontrolloitua, valvottua sekä ohjattua ketjun puolesta. Franchiseyrittäjällä voi olla hallussaan useampikin ketjun toimipaikka. (Suomen Franchising- Yhdistys Ry 2017; OnnistuYrittäjänä 2020.)

Uuden franchiseyrittäjän on tärkeää sopimuksentekovaiheessa ottaa selvää mitä kaikkia vastuita tulee yrittäjänä olemaan ja minkälaista tukea ketju tulee antamaan. Sopimuksen läpikäymiseen on hyvä varata paljon aikaa, jotta sen voi käydä huolella läpi. Täytyy ymmärtää mihin yrittäjänä tulee sitoutumaan ja mitä liikemerkin alaisuudessa työskentely tulee tarkoittamaan. (Yrityspörssi 2020.)

5 YHTEENVETO UUDEN KAHVILAN SUUNNITTELUVAIHEISTA

5.1 Pyramidikaavio työn tuloksista

Selkeyttääkseni koko työn tuloksia muodostin havainnoistani ja löydöksistäni pyramidikaavion. Kaavio etenee työn rakenteen mukaan, jotta se olisi selkeä ja johdonmukainen koonti opinnäytetyöstäni. Kaavio on hyvä apuväline myös muille omaa kahvilaa suunnitteleville, joka toimii ikään kuin muistilistana oman liikeidean rakentamisessa ja liiketoiminnan suunnittelussa.



Kuvio 2. Pyramidikaavio työn tuloksista

6 POHDINTA

Tämä opinnäytetyö kokonaisuudessaan avasi silmiäni yritysmaailmasta ja yrityksen perustamisesta. Yrityksen perustaminen ei itsessään edes ole se vaikein osuus vaan sen takana on valtava määrä suunnittelua. Ilman hyvää suunnittelua ei toki kannata yritystä lähteä perustamaan.

Sain opinnäytetyön kautta paljon tietoa yrittäjyydestä ja sain suunniteltua, sekä avarrettua omaa ajatusmaailmaani siitä millaisen yrityksen aion tulevaisuudessa perustaa. Yrittämisessä ei ole kyse vain liiketoiminnasta vaan palvelun tarjoamisesta muille, jossa omat arvot, asenteet ja kiinnostuksen kohteet ovat tärkeässä asemassa. Olin suunnitellut aika joustavan aikataulun, jonka mukaan lähdin työtä tekemään. Työtä oli motivoivaa tehdä, sillä sen aihe oli kiinnostavaa ja innostavaa ja sain työni tehtyä aikataulussa. Lähteitä oli suhteellisen helppo löytää, sillä ravintola-alasta on paljon eri artikkeleita ja opinnäytetöitä. Liiketoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen voi hyödyntää monenlaisia lähteitä, sillä niiden ei tarvitse olla juuri ravintola-alalle suunnattuja.

Ennen liiketoiminnan aloittamista täytyy tehdä ikään kuin itsetutkiskelua siitä, kuka oikein on ja mitä haluaa omalta tulevaisuudeltaan. Yrittäjänä yrityksen toimintaan sitoudutaan ihan eri tavalla kuin työntekijänä. Ollaan päättävässä ja vastuullisessa roolissa ja ymmärrän nyt sen merkityksen. Kahvilan liiketoiminnalla on vaikutuksia ympäristöön ja esimerkillisellä toiminnalla voidaan viedä kahvilatoimintaakin koko ajan ympäristöystävällisemmäksi toiminnaksi.

Kaiken kaikkiaan koen olevani valmiimpi liiketoimintasuunnitelman tekoon ja olen selkiyttänyt omaa liikeideaani. Tiedän mihin asioihin tulee kiinnittää huomiota ja ymmärrän arvojen ja vastuullisuuden merkityksen. Olen myös kehittänyt omaa riskienhallintaa ja ymmärrystä siitä, mitä riskejä yrittäjyyteen liittyy. Riskittömyys ei ole mahdollista, mutta niihin voi onneksi varautua. Kaiken kaikkiaan liikeidea ja sitä kautta liiketoiminta tulee suunnitella niin, että se on kestävä, kauaskantoista ja hyvin suunniteltua.

LÄHTEET

Futuredu Oy. 2020. Yritä.fi. Osakeyhtiö. Viitattu 31.3.2020
<https://yritä.fi/osakeyhtiö>

Halme M., Jalas M., Joutsenvirta M., Mäkinen J. 2015. Vastuullinen liiketoiminta kansainvälisessä maailmassa. Helsinki: Gaudeamus. E-kirja. Bookbeat. Viitattu 1.4.2020

Heino M. 2018. Arvolupauksen konseptointi omalle hääpukuyritykselle. Hämeen ammattikorkeakoulu. Muotoilun koulutusohjelma.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/148609/Heino_Minna.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Holmala E. 2015. Maslowin tarvehierarkia työelämässä. Tampereen ammattikorkeakoulu. Yritystoiminta.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/157587/Holmala_Emilia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Koivikko K. 2019. Mitä arvot kertovat yrityksestäsi? Vältä näitä sanoja. Viitattu 22.4.2020
<https://y-studio.fi/yrityksen-kasvu/johtaminen/mita-arvot-kertovat-yrityksestasi-valta-naita-sanoja/>

Korpela E. 2019. Moni perustaa kahvilan pelkkiin haaveisiin pohjautuen, ja pettyy - kahden nuoren naisen unelmat muuttuivat kahviloiden omistajina. Viitattu 19.4.2020
<https://yle.fi/uutiset/3-10815405>

Laitinen S. 2014. Minustako yrittäjä? Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/71360/Sanna_Laitinen_opinnaytetyo_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lehikoinen M. 2020. Näin luot liiketoimintasuunnitelman, jonka avulla muutat intohimosi tulovirraksi! Viitattu 21.4.2020
https://gallery.mailchimp.com/cccf2efd961b3cc7911462c82/files/5b17b470-6f62-490a-808e-ee0276692127/Career_Girl_liiketoimintasuunnitelma.pdf

MaRa Ry 2020. Ruokahävikki. Viitattu 14.5.2020
<https://www.mara.fi/toimiala/vastuullisuus/ruokahavikin-vahentaminen.html>

Roth M. 2018. Menestyjän bisnespakki: naisyrittäjän käsikirja. Helsinki: Tammi. E-kirja. Bookbeat. Viitattu 1.4.2020

Saraste S., Vaaraniemi J. 2016. Tule meidän vieraaksi! Asiakaslähtöinen palvelukonsepti avattavaan Hostel Café Kotiin.

Sitra 2019. Megatrendit 2020 minuutissa. Viitattu 19.4.2020
https://www.youtube.com/watch?time_continue=80&v=Nz67AhWNx0c&feature=emb_logo

Suomen Yrittäjät. 2020. Oletko valmis yrittäjäksi? Viitattu 5.4.2020
<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168>

Tilastokeskus 2019. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. Viitattu 19.4.2020
https://www.stat.fi/til/aly/2019/01/aly_2019_01_2019-07-25_fi.pdf
https://www.stat.fi/til/aly/2019/02/aly_2019_02_2019-10-25_fi.pdf
https://www.stat.fi/til/aly/2019/03/aly_2019_03_2020-01-23_fi.pdf

Torppa T. 2019. "Yrittäjyydessä on paljon asioita, jotka olivat minulle humanistina uusia" – uskonnonopettaja perusti kahvilan ja löysi itsestään karjalaisemännän. Talouselämä. Viitattu 19.4.2020
<https://www.talouselama.fi/uutiset/yrittajyydessa-on-paljon-asioita-jotka-olivat-minulle-humanistina-uusia-uskonnonopettaja-perusti-kahvilan-ja-loysi-itsestaan-karjalaisemannan/57087f14-dcba-339c-afb6-12767313bc56>

Uusyrityskeskus. 2020a. Mitä yrittäminen on? Viitattu 5.4.2020
<https://www.uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/mita-yrittaminen-on/>

Uusyrityskeskus. 2020b. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Viitattu 5.4.2020
<https://www.uusyrityskeskus.fi/tyokalupakki/perustamisopas-alkavalle-yrittajalle/>

Y-Studio. 2019. Johtaminen: Arvot ja vastuullisuus. Viitattu 22.4.2020
https://www.youtube.com/watch?v=OhJINoRCHpE&feature=emb_logo